10 HERRAMIENTAS DIGITALES PARA MEJORAR TUS REDES SOCIALES

Gustavo Ferrato
EL GUERRERO DE LAS VENTAS



Las rede sociales son el boom del momento.

En lo personal me impactaron mucho, comprendí su poder, su alcance, su potencia.

Pero también comprendí que hay que saber usarlas. Fue tal la revolución que causaron en mí que decidí hacer una Diplomatura en Redes Sociales para aprender más acerca de éste fenónemo que vino para quedarse.

Pero también aprendí que si vas a tener presencia en las redes al azar, sin estrategias, sin medir y sin mejorar puede resultar un esfuerzo neutro, o inclusive negativo.

He usado las redes sociales como plataforma de lanzamiento para mis servicios de conferencistas por todo latinoámerica y el mundo, pregonando la fuerza que tienen, y también comentando que esa fuerza la tienes que saber controlar, a través de herramientas digitales que te ayudan.

Los consumidores actuales pasan mucho tiempo en redes sociales. Durante este, buscan información y experiencias únicas y son más propensos a dejarse tentar por marcas que se las ofrecen que en otro tipo de medios.

El gran desafío que observo es que millones de vendedores, gerentes, directores, emprendedores, dueños de pequeñas y medianas empresas comparten

contenido en estos nuevos medios sin una estrategia previamente definida.

Con esta guia de 10 Herramientas Digitales para mejorar tus redes sociales espero darte conceptos que te permitan a mejorar en ese aspecto y generar más ventas, más clientes, más referencias, más leads, más negocios.

QUIEN ES GUSTAVO FERRATO

EL GUERRERO DE LAS VENTAS

Gustavo Ferrato es uno de los Conferencistas experto en Ventas y Motivación y Redes Sociales más buscado en México y todo Latinoamérica.

Sus 10 Conferencias más solicitadas son:

- Ventas, Objeciones y Cierre
- Redes Sociales para no entendidos
- Referidos Ilimitados
- Innovar o Morir
- Los 4 Elementos
- El Partido de tu Vida
- Las Aguilas vuelan con las Aguilas
- Planificación
- Prospección y uso de las Redes Sociales
- Actitud y Amor por las Ventas
- Y muchas más a medida de los requerimientos de las empresas.

Lo que más le apasiona es hacer que las personas vuelvan a sentir esa energía renovada, esas ganas de vender, que se enamoren de la profesión, que se lleven muchos tips, que puedan innovar en un mundo que cada vez cambia más rapidamente.

Gustavo tiene casi 3 décadas en Ventas en Industrias de Tecnología, Sistemas, Automotriz, y Seguros.

Ha realizado más de 600 Conferencias Internacionales por todo América Latina, más de 15.000 personas lo han escuchado y lo conocen como **EL GUERRERO DE LAS VENTAS** ©.

Sus conferencias se han convertido en el seminario más buscado por las empresas para ayudar a sus equipos de ventas - sin importar la industria, el producto o la cultura en la que estén inmersos - a desarrollar sus habilidades personales y profesionales que facilitarán este proceso y el acceso al tesoro más deseado: los clientes.

Vas a encontrarlo en todas las Redes Sociales.

✅ En su Fan Page de Facebook

Copia este LINK en tu Navegador para seguirlo 👇👇👇👇👇

www.facebook.com/gustavoferratoelguerrerodelasventas/

✅ En Twitter

Copia este LINK en tu Navegador para seguirlo 👇👇👇👇👇

www.twitter.com/GusFerrato

✅ En Instagram

Copia este LINK en tu Navegador para seguirlo 👇👇👇👇👇

www.instagram.com/gustavo.ferrato/

✅ En Youtube lo encuentras como GUSTAVO FERRATO

✅ En su WEB 👇👇👇👇👇

www.guerrerodelasventas.com

Gustavo Ferrato es Argentino de nacimiento, y actualmente vive en la Ciudad de México, es decir, es un Mexicano de corazón.

Está casado 🧡 💛 💚 💙 💜 con Mariana Rivera, una hermosa mexicana, Conferencista también, internacionalmente 🌎 🌍 🌏 conocida como LA MAGA 🧞‍♀️🧞‍♀️, su GRAN MOTOR.

parcial de dichos derechos ni se confiere ningún derecho, y en especial, de alteración, explotación, reproducción, distribución o comunicación publica sobre dichos contenido sin la previa autorización expresa de **GUSTAVO FERRATO EL GUERRERO DE LAS VENTAS** o de los titulares-correspondientes.

El uso de imágenes, fragmentos de videos y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

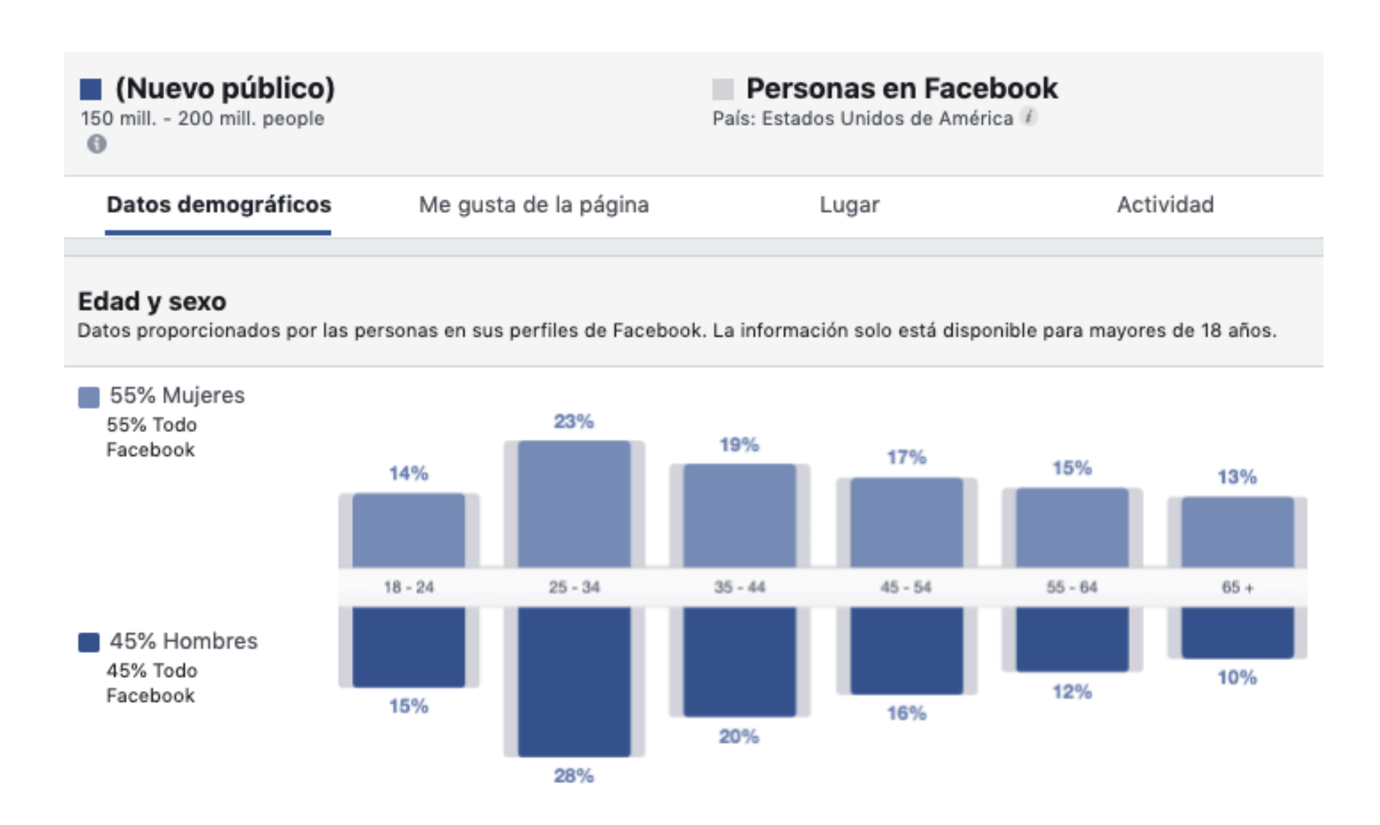
DERECHOS DE AUTOR.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de este servicio sin la autorización previa por escrito de **GUSTAVO FERRATO EL GUERRERO DE LAS VENTAS** o de los titulares correspondientes. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. Usted no podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.

FACEBOOK INSIGHT

¿Cómo acceder?

www.facebook.com/ads/audience-insights



Una de las cosas más complicadas es tener una buena estrategia con tu Fan Page de Facebook.

Y creo en mi experiencia que para poder hacerlo de la mejor manera es primordial que tengas un muy buen conocimiento del mercado o nicho de personas que puedan estar interesados en tu negocio, en tu marca, en tus servicios o en tus productos.

No se trata solo de publicitar y ya, se trata de que puedas conocer aspectos como ubicación, gustos, hobbies,

intereses, comportamiento, edades, zonas geográficas, países, etc.

Conocer a la perfección estos datos harán que promocionarte en Facebook sea mucho más efectivo para tu empresa o negocio.

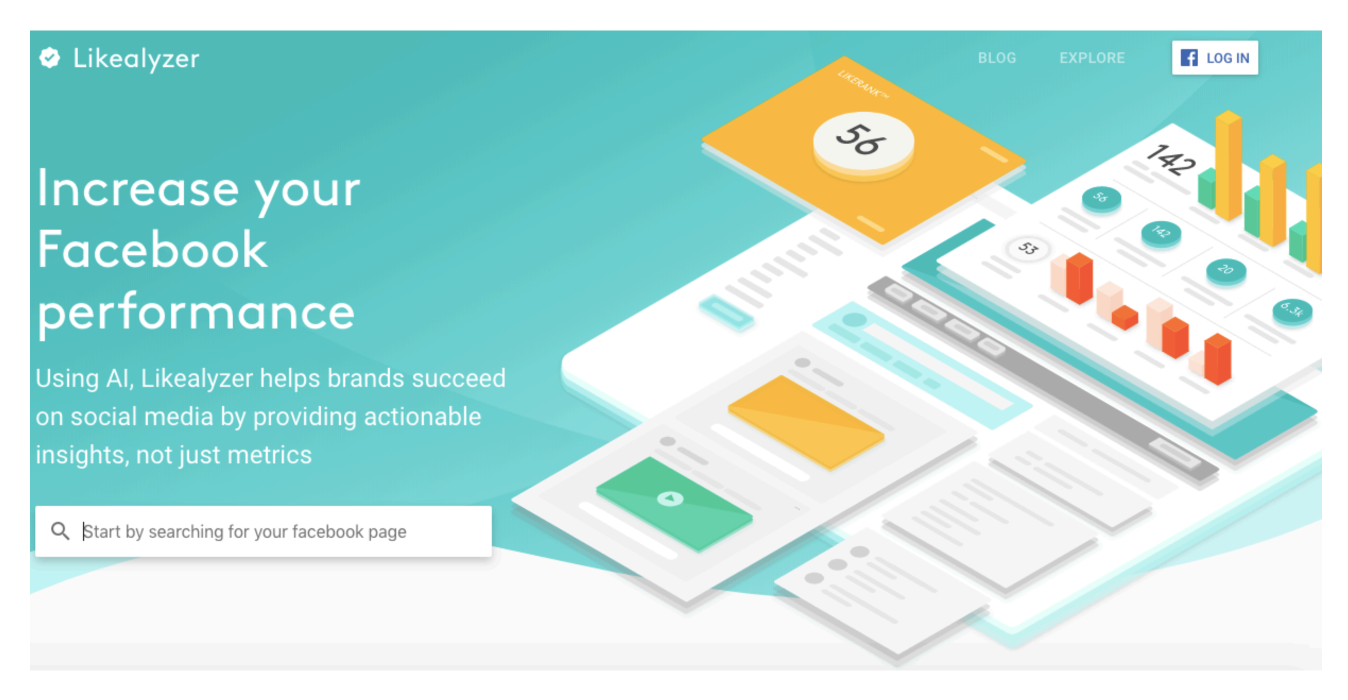
Con **Facebook Audience Insight** podrás crear de una manera muy acertada tu mercado de nicho, tu mejor segmento de posibles clientes o tu propia audiencia en función de los intereses más relacionados con tu marca, tu producto o tu servicio.

También con Facebook Audience Insight podrás crear diferentes tipos de públicos objetivos, los cuales podrás rotular con nombres, y de esta manera a posterior podrás crear anuncios en Facebook que te serán de mucha utilidad y que generarán una mejor ecuación entre lo que inviertes y lo que puedes ganar.

LIKEALYZER

¿CÓMO ACCEDER?

www.likealyzer.com



LikeAlyzer es una herramienta que me gusta porque te permite analizar de una manera muy amigable y mejorar tu página de Facebook, y además, te permite observar las páginas de Facebook de tu competencia.

Mister Kalvin ya lo dijo hace más de un siglo, todo lo que no se puede medir no se puede mejorar y con esta herramienta podrás darte cuenta si vas por buenos rumbos o si necesitas mejorar, y por supuesto, te permite ver como vas respecto a tus principales competidores.

Como en los negocios en formato tradicional, cuanto más conozcas del mismo mejor podrás aprovechar tu trabajo, producto o servicio.

De la misma manera actúa tu Fan Page.

Con esta herramienta se te darán las condiciones para que puedes mejorar tu página, y esta herramienta es más que necesaria usarla, para que puedas modificar o reparar lo que no funciona, y puedas amplificar lo que está funcionando bien.

Es muy simple el acceso, solamente entras al link que te mostré arriba e introduces el URL completo de tu página de Facebook.

Y en unos segundos, obtendrás un análisis muy completo que todos necesitamos para ir mejorando nuestras estrategias en la red, y no hacer las cosas al azar y a la buena de Dios.

Este análisis te da muchas variables necesarias en importantes: tales como recomendaciones personalizadas para tu información de la Fan Page, tu ranking en la red (conocido como LikeRank), importantes estadísticas, te da sugerencias para cada punto de tu página, te promueve mejoras en tu foto de portada, en tu foto de perfil, te sugiere mejoras en lo que le informas acerca de tus servicios a tus potenciales clientes, te da sugerencias sobre la cantidad de postes que haces por día, sobre la longitud de tus mensajes (si son demasiado largos o si está correctos) y muchas más indicaciones ideales para mejorar.

Recientemente incorporó dos tópicos interesantes:

TOPICO 1 – "Datos curiosos".

Aquí podrás observar interesantes datos que te sirven para ver tu evolución (o involución) en períodos de tiempo que tu elijas. Dentro de estos datos encontrarás por ejemplo:

- 1) ¿Cuál es tu desempeño general este período?
- 2) ¿Cómo ha cambiado tu LikeRank™ este período?
- 3) ¿Cuáles fueron los mensajes que tuvieron desempeño superior?
- 4) ¿Cuantas interacciones recibió tu contenido?
- 5) ¿Qué tipo de contenido tenía más interacciones?
- 6) ¿Cuánto alcance tiene tu contenido?
- 7) ¿Cómo cambió el tamaño de tu audiencia?
- 8) ¿Cómo fue afectada tu información demográfica?
- 9) ¿Cuándo estaba tu audiencia en línea?

TÓPICO 2 – “Portal de contenido”.

Este menú es muy bueno porque te permite analizar las variables cuantitativas de tus principales posteos.

AGORAPULSE

¿CÓMO ACCEDER?

www.barometer.agorapulse.com



Muchas veces nos concentramos demasiado en nuestra página de Facebook, usamos métricas de nuestro Fan Page, pero nos olvidamos de compararnos con otros.

Compararse con otros es una muy buena sugerencia, y mucho mejor si tenemos una herramienta que es muy buena para esto.

Esta herramienta es AgoraPulse y en solo unos segundos te ayuda con la comparación.

Es muy simple, entras al link que te mencioné arriba, lo vinculas con tu FanPage de Facebook y comienzas.

Compara tu página con otras páginas similares.

Lo interesante es que podrás comparar tu página con otras que tengan mucho mayor número de seguidores,

menor número de seguidores o igual número de seguidores.

Tiene un menú que te permite elegir con cual compararte.

Lo primero que te permitirá hacer es comparar las últimas 50 publicaciones que hiciste, y te mostrará en un formato gráfico muy sencillo y contundente métricas muy interesantes, como el alcance de tu página, la interacción, la gente que habla de tu página, etc.

El formato en que te lo muestra es muy amigable porque utiliza los colores para que veas con respecto a la competencia, en un golpe de vista rápido, como vas.

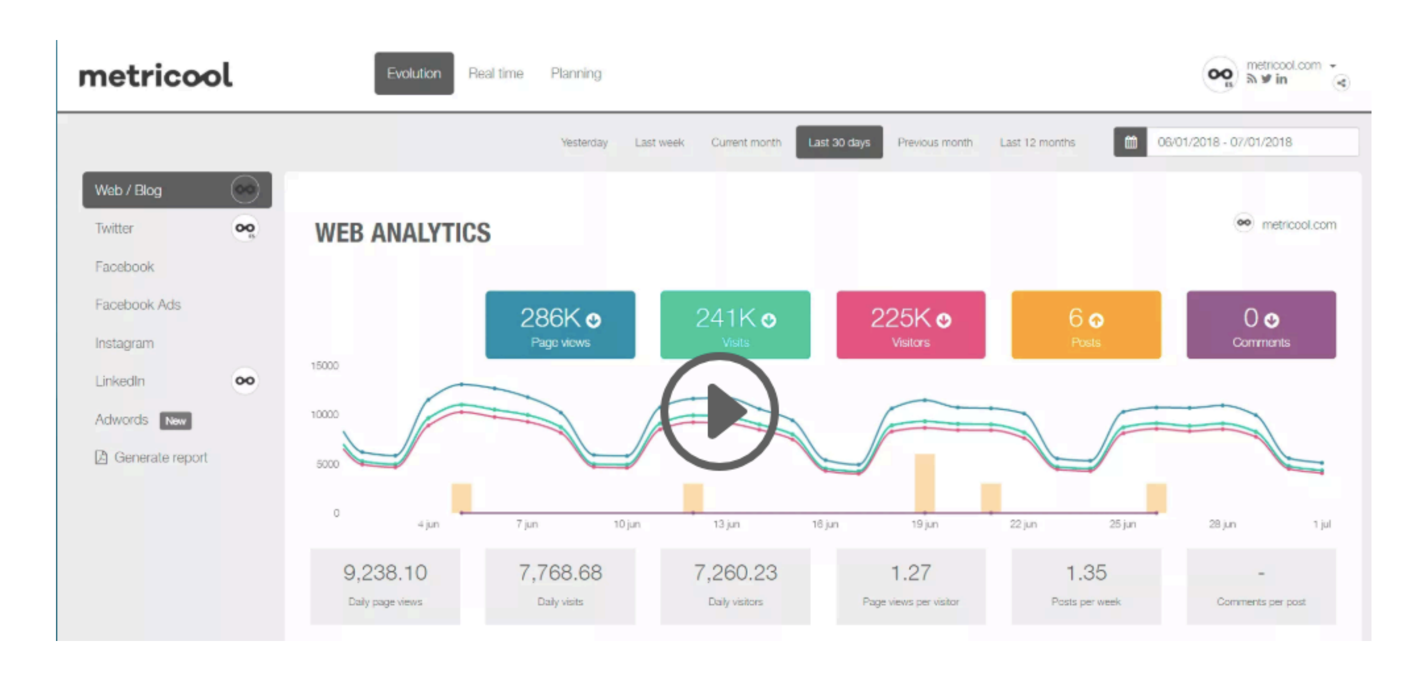
En color verde te estará diciendo cuando vas por arriba de las páginas similares a la tuya, y en color rojo te dirá cuando vas por debajo.

También te permite ver para poder mejorar en el futuro tu alcance orgánico y viral en distintos períodos de tiempo, como 30, 90 o 180 días.

METRICOOL

¿CÓMO ACCEDER?

www.metricool.com



Esta herramienta no es gratis pero tampoco es muy costosa, solo son once dólares por mes, y vale la pena la inversión porque te permite **analizar, gestionar y medir** el éxito de todos tus contenidos digitales, ya que si manejas otras redes sociales además de Facebook es ideal, porque lo manejas todo desde un mismo sitio.

De verdad es fantástica porque te facilita muchas variables que te sirven, analiza tu página web, los contenidos de tu blog, métricas y planificación de tus redes sociales (Facebook, Linkedin, Twitter, Instagram), y realiza estudios muy profesionales de tu competencia, factor fundamental para que les saques ventaja siempre.

Podrás descubrir con facilidad:

- ¿Qué páginas tienen más éxito, son más visitadas y cuánto tiempo pasan tus lectores?
- ¿Están funcionando tus campañas?
- ¿Qué redes sociales llevan más tráfico?

En definitiva, puedes analizar en detalle tu web sin necesidad de ser un experto en analítica web.

Monitoriza tus redes sociales Facebook, Twitter, Instagram o LinkedIn Conocerás en tiempo real que seguidores están activos en ese momento para poder establecer interacciones con ellos o publicar contenido que les pueda parecer relevante.

Monitoriza tu **crecimiento en las redes sociales** de manera automática, siguiendo en tiempo real la evolución de tu comunidad.

Te permite identificar y averiguar quiénes son las personas que pueden ayudarte a mantener una relación profesional y crecer, y de esta manera podrás tener un análisis de los principales seguidores y los más fieles de tus redes.

Puedes ordenar tus seguidores para saber cuáles son los influencers o los usuarios más activos.

Te permite organizar tus publicaciones en un formato visual con el planificador de contenidos, para que puedas realizar importantes mejoras, como por ejemplo:

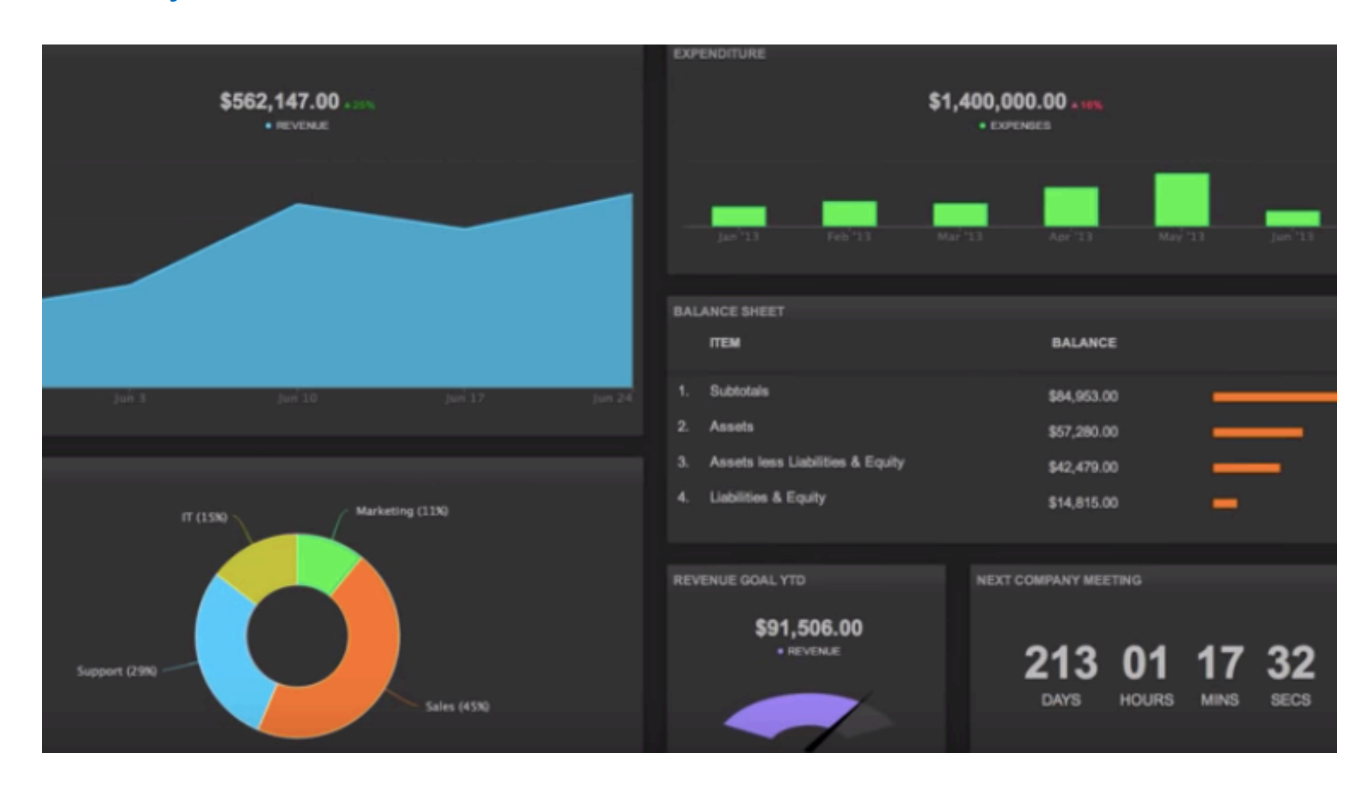
- Cada semana podrás planificar tus contenidos y trabajarlos productivamente (y no en manera reactiva).
- Podrás elegir tus mejores horas para publicar en redes sociales. Estás horas son personalizadas en función de tu audiencia.

- Crearás autolistas con todos los contenidos que desees, y definiendo en qué días y horas quieres se publiquen de manera automática. Podrás poner en marcha estas autolistas y pausarlas siempre que quieras.
- Cuenta también con un muy buen servicio de ayuda al cliente.

CYFE

¿CÓMO ACCEDER?

www.cyfe.com



Cyfe es una aplicación de tablero todo en uno basada en la nube para pequeñas y medianas empresas que permite a los usuarios monitorear todos los canales de marketing, incluidos SEO, SEM, marketing por correo electrónico, análisis web, redes sociales y más.

Admite una variedad de widgets de monitoreo, incluidos Salesforce, Google AdWords, Google AdSense, Bing Ads, Campaign Monitor, Mixpanel y más.

Las características clave incluyen widgets predefinidos, API Push, informes en tiempo real, exportaciones de datos, modo de TV, etiquetado en blanco e informes de marca y paneles.

Cyfe permite a los usuarios crear cuadros de mando personalizados e interactivos a través de widgets preconstruidos y personalizados de diversas fuentes de datos como Google y Salesforce.

Los usuarios pueden compartir sus paneles de Cyfe con la administración, los clientes, los colaboradores y otros usuarios a través de URL públicas, informes programados y cuentas de Cyfe.

Los usuarios pueden analizar datos históricos y datos en tiempo real dentro de Cyfe para obtener información actual y pronosticar diferentes tendencias. El modo de TV de Cyfe permite a los usuarios compartir su panel de control en uno o más televisores.

Los planes premium vienen con tableros de control ilimitados, usuarios, opciones para compartir, exportaciones de datos, logotipos y dominios personalizados.

La versión gratis es algo más limitada, pero en lo personal me ha servido mucho, y al momento no he pasado a la versión de pago.

LINKEDIN SCORE

¿CÓMO ACCEDER?

www.linkedin.com/sales/ssi



Si alguna vez hubo un momento para tomar en serio a LinkedIn, es ahora, por la aparición de una herramienta de medición muy buena, el SSI.

SSI es un puntaje de LinkedIn basado en la eficacia con la que retrata su marca profesional, establece relaciones, encuentra a las personas adecuadas y se involucra con ideas.

Esto se conoce como su índice de ventas sociales, o SSI, para abreviar.

¿Tienes curiosidad por saber cómo tu perfil de LinkedIn se compara con tus conexiones y otras personas en tu industria?

Con SSI podrás hacer muchas cosas potables desde tu Perfil Linkedin, entre ellas:

a) Establecer tu marca profesional.

Obtendrás siempre las mejores calificaciones si tienes un perfil completo, lo que significa que tienes una imagen de perfil, titular, resumen y experiencia completada a la perfección.

También querrás publicar contenido relevante e interactuar con el contenido de tu red.

SSi te va a permitir hacer muy sólido tu perfil al recibir endosos de tus conexiones.

b) Encontrar las personas adecuadas

Podrás aumentar tus conexiones y establecer relaciones sólidas llegando en forma exitosa a tus conexiones de segundo grado, podrás unirte exitosamente a grupos de personas afines o participando con usuarios que hayan visto tu perfil.

Estas acciones de SSI te ayudarán a construir una red más relevante.

c) Construir relaciones

Uno de los principales beneficios de LinkedIn es que la mayoría de los compradores B2B prefieren interactuar con los vendedores que son referidos o presentados por

alguien que conocen. Por eso es tan importante crear redes sólidas y fortalecer las conexiones que ya tienes.

Con SSI puedes aumentar tu puntaje al involucrarse con los tomadores de decisiones y fomentar tus relaciones a lo largo del tiempo.

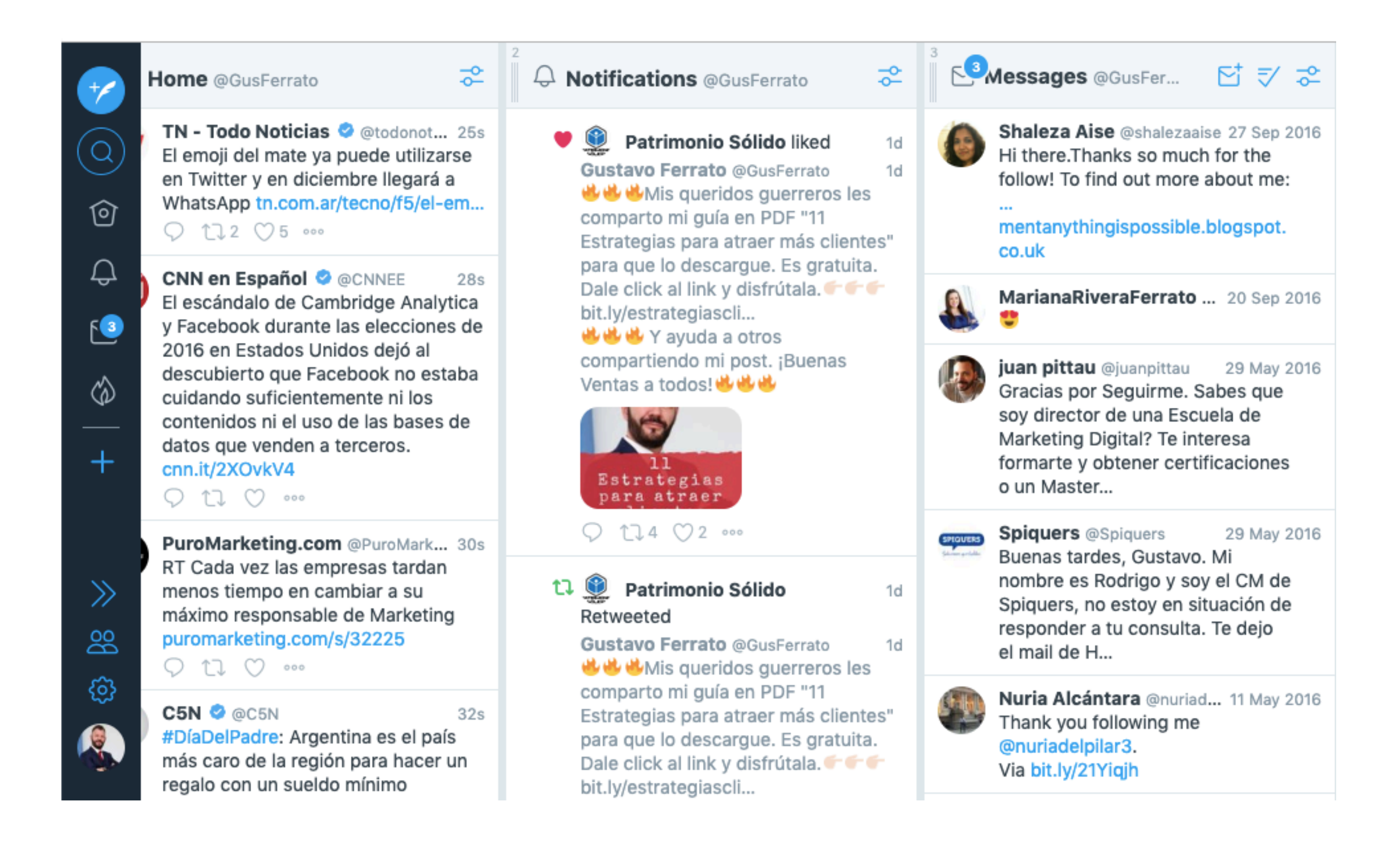
d) Compararte con tus competidores

SSI te mostrará en un formato ameno el nivel que ocupas comparativamente con tu sector o tu industria.

TWEETDECK

¿CÓMO ACCEDER?

www.tweetdeck.twitter.com/



Tweetdeck es una herramienta que me gusta realmente mucho.

Primero porque es gratis y segundo porque te permite el manejo de tu cuenta o cuentas de twitter (si tuvieras más de una) para que puedas publicar y programar los tuits, además puedes conocer las notificaciones, las menciones o inclusive los mensajes que te llegen

directos, y todo en un mismo tablero o en una misma interfaz.

SI eres una Pyme o vendes productos o servicios por twitter esta herramienta es genial y muy recomendada porque además te ayuda a reducir en una manera enorme los tiempos de respuestas en twitter, y muchas veces ganar tiempo, es ganarle a la competencia.

El primer paso es muy simple.

Lo que tienes que hacer antes que nada es vincular tu perfil de Twitter e iniciar sesión en la aplicación con tu usuario y contraseña habitual de esa red social.

Una vez que hayas ingresado a la herramienta, vas a ver que el sistema te mostrará 4 columnas, que son columnas para poder interactuar. Estas 4 columnas son por default y tienen los siguientes nombres:

- Home
- Notifications
- Messages
- Activity

Como te comentaba estas 4 columnas son por defecto, es decir que les puedes cambiar el orden, el nombre, eliminar algunas o adcionar otras según lo que necesites.

Mi sugerencia es que te familiarices primero con ellas y luego vayas probando que dejar, que modificar, que sacar, etc.

El mecanismo que tiene esta herramienta maravillosa a mi entender para agregar columnas es muy simple y amigable.

Para agregar nuevas columnas debes hacerlo con el signo “+” que se encuentra en la columna de “administración”.

Realizdo esto, veras que se abre una ventana que te mostrará todas las columnas disponibles que podrás elegir, entre ellas:

- Notifications
- Activity
- Lists
- Scheduled
- Search
- Likes
- @Mentions
- Followers

Y estas son algunas de las disponibles. Si deseas más presionas donde dice “Add Column” y podrás agregar nuevas columnas.

Ya verás que con Tweetdeck podrás optimizar mucho el rendimiento de Twitter ya que te ayudará a potenciar la interacción y relación con tu comunidad online.

La plataforma es muy fácil de manejar y no necesitarás muchos conocimientos, simplemente un poco de práctica y te vas a sentir en pocos dias familiarizado y encantado con esta herramienta digital.

Por último y no menos importate, te permitirá ganar tiempo y seguir noticias fundamentales, palabras claves o hashtags que puedes usar para imponerte en tus redes sociales.

GOOGLE ANALYTICS

¿CÓMO ACCEDER?

www. analytics.google.com/analytics/web/



Es una herramienta de la que me tomó un tiempo enamorarme, pero puedo decir que hoy no la dejo de usar.

Primero es gratuita.

Segundo, permite **checar todo el tráfico** de tu web pudiendo conocer **datos importantes** para poder orientar en una forma correcta a las personas para llevarlos a tu sitio web.

El punto más importante es que puedes conocer como se van comportando los usuarios, puedes conocer sus hábitos, puedes conocer sus gustos, o tendencias, y orientar de esa manera nuestra web a todos esos gustos o preferencias de los demás usuarios, y de ésta manera puedes ir corrigiendo lo que no funciona bien, y puedes potenciar lo que está funcionanco correctamente.

Google Analytics te perrmite dar con las mejores estadíticas de los siguientes puntos importantes:

Número de visitantes.

Este valor es de suma utilidad porque nos da la “visibilidad” en nuestra página web, es decir, la cantidad de personas que la vieron.

Dentro de la sección de número de visitantes, nos encontramos otros detalles relacionados con las visitas que nos pueden aportar información extra, por ejemplo el número de visitantes exclusivos. La herramienta nos muestra también un gráfico relacionado con este dato, en el cual se aprecia un gráfico de sectores, de un color el porcentaje de visitantes nuevos y de otro color el porcentaje de visitantes recurrentes.

El número de páginas vistas también nos aporta un valor representativo de si los usuarios que entran en nuestra web se interesan por otros contenidos de nuestro sitio. En este caso el número de páginas vistas por visitas es mayor. Aunque también dependerá de como de denso sea nuestro sitio web, ya que si es, por ejemplo, una web corporativa en la cual plasmamos la mayoría de la información en la página principal, no tiene sentido que contemos con un elevado número de páginas vistas por visita.

Detalle de los lugares de donde buscan nuestra página.

Analytics también nos aporta información más técnica, como puede ser el sistema operativo o el navegador desde el cual nos visitan, quizás no parezca un dato muy relevante en concreto para la web. Sin embargo, sí lo puede ser para elegir en qué plataformas desarrollar de forma óptima nuestro sitio para que los usuarios puedan disfrutar de una experiencia agradable. Son típicas las webs que no se visualizan bien en ciertos navegadores o sistemas operativos, mejorar el diseño en las plataformas más utilizadas puede ser por tanto muy útil.

Tiempo de estancia en la web.

Da una media del tiempo que permanecen los usuarios dentro de nuestro sitio web y nos deja entrever si la gente encuentra útil nuestra web. A mayor tiempo de estancia, más posibilidades de que el contenido sea de interés y considerado de calidad por los usuarios.

Porcentaje de rebote.

Nos dice la cantidad de usuarios que entran en nuestro sitio y salen del mismo sin realizar interacción alguna. Junto al tiempo de estancia, nos puede dar una idea de la aceptación y utilidad de la web para nuestros usuarios.

Datos geográficos.

Saber desde qué países nos están visitando resulta útil, por ejemplo, para adaptar una oferta de productos o servicios pudiendo personalizar nuestros contenidos para países concretos en los que tengamos más éxito. Traducir nuestro sitio en aquellos idiomas en los que empecemos a notar un incremento de visitas puede ser

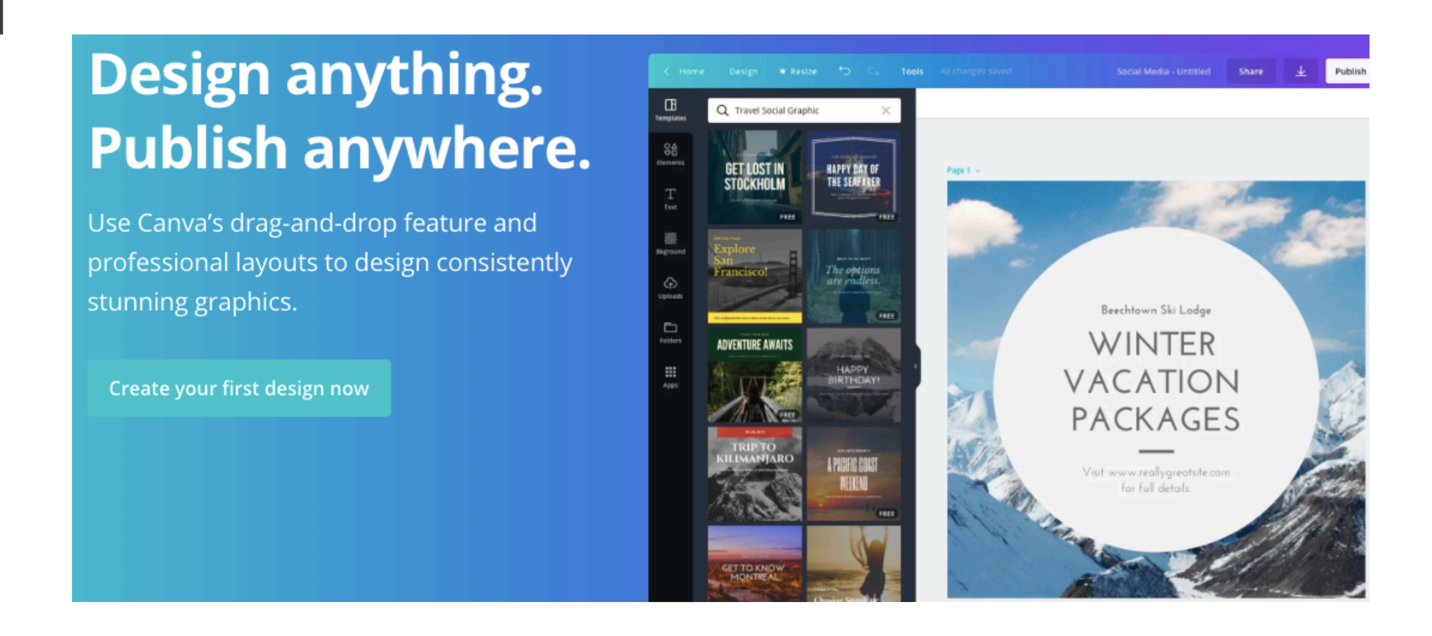
una acción interesante y que nos puede reportar aún más visitas.

Realmente les recomiendo esta herramienta que es tan amigable que en pocos días la aprenderás a usar.

CANVA

¿CÓMO ACCEDER?

WWW.CANVA.COM



Esta es una herramienta de diseño gráfico muy facil de usar, la cual tiene una interfaz atractiva, es un sitio web con diversas temáticas en la que puedes diseñar y compartir cualquier contenido de diseño que necesites sin tener demasiados conocimientos de diseños, para poder nutrir tus presentaciones, redes sociales, páginas web, etc.

Si tienes buenos diseños atraerás en consecuencia a más clientes potenciales y los harás más fieles, porque verán en tus diseños más profesionalismo y creatividad, y Canva es una web que te ayudará a lograrlo.

Literalmente, solo necesitas elegir las imágenes, las tipografías y los colores perfectos que se adecuen al estilo que deseas transmitir.

Canva ofrece una gran variedad de formatos para generar el diseño que mejor te convenga: plantillas para medios sociales, materiales de marketing, documentos, presentaciones, invitaciones, anuncios, eBooks (permite crear enlaces), currículums vitae e incluso infografías, permitiendo trabajar tanto en material digital como impreso.

Es importante destacar que también puedes personalizar tu diseño con las medidas que consideres.

Canva tiene una interfaz bastante intuitiva en la que arrastrar y soltar constituye la base de su funcionamiento.

Dentro del menú, tienes estas variables para elegir y usar.

1- Búsqueda: Puedes encontrar imágenes, iconos y gráficos.

2- Maquetas: Canva ofrece una serie de plantillas listas para usar.

3- Elementos: diversidad de iconos y formas que te ayudarán en tu diseño.

4- Texto: aquí encontrarás textos prediseñados en formatos muy distintos que podrás cambiar a tu gusto.

5- Fondo: si no estás utilizando un diseño (es decir, partiendo de 0) puedes utilizar uno de los muchos colores de fondo e imágenes que se encuentran aquí.

6- Pestaña de carga: Canva te permite subir tus propios elementos.

7- Control de zoom: utiliza esta opción para hacer que tu área de trabajo sea más grande o más pequeña.

8- Formulario de búsqueda: puedes acceder a la búsqueda directamente.

9- Lienzo: aquí es donde vas a crear tu diseño.

10- Añadir una nueva página: agregar otra hoja a tu trabajo.

11- Control de página: te permite saber en la página que te encuentras.

12- Nombre: asignar un nombre a tu trabajo.

13- Botón compartir: puedes compartir tu diseño con quien quieras.

14- Botón de descarga: puedes descargar tu imagen aquí.

15- Botón para publicar: puedes compartir tu diseño dentro de esta plataforma.

Algo que me gusta mucho también es que existen un gran número de recursos que te pueden ayudar a comunicar lo que necesitas transmitir: imágenes, gráficos, iconos y mucho más. Puedes modificar los elementos, cambiarles el color, tipografía, posición o transparencia. Juega, explora e investiga qué elementos dan sentido a tu mensaje.

Tiene también otras ventajas como por ejemplo, que puedes tranajar tu diseño online directamente en tu navegador, por lo que no es necesario instalar ningún programa, emuy fácil, intuitivo y rápido de utilizar.

Algo que me encanta es que los diseños quedan almacenados para su posterior reutilización, y además podemos utilizar nuestras propias imágenes.

LINKEDIN BONUS TRACK COMO TENER UN EXCELENTE PERFIL

¿CÓMO ACCEDER?

WWW.LINKEDIN.COM



Lo primero que tienes que saber es que para conseguir resultados óptimos en Linkedin debes tener un excelente perfil.

No se trata solo dar de alta tu cuenta en Linkedin y ya. De hecho, mi primera recomendación es que si vas a tener un regular o mal perfil de Linkedin es preferible que lo canceles.

Ahora, si vas a determinar que lo mejor es profesionalizarte en esta red, lo primero a trabajar es tu perfil, eso es lo más importante de todo.

Tu perfil es como tener una empresa en una calle, lo primero que verán tus posibles clientes, empleados, proveedores, referidos, etc, serán las instalaciones.

En Linkedin, estas instalaciones son tu Perfil.

Porque es importante el Perfil de Linkedin, aquí te van algunos puntos que apoyan esta moción:

a) Da una imagen competitiva en la Web

Linkedin compartió una estadística de que el 77% de las personas buscan tu nombre y apellido en Internet antes de cerrar un negocio.

Y si "googlean" tu nombre y apellido el primer canal donde Google busca es justamente Linkedin.

Inclusive si quisieras que tu nombre no salga en internet hoy es casi imposible (y hasta es muy negativo sino aparece).

Entonces, como no tendrás manera de evitar esto, sería conveniente que cada vez que salga tu nombre en

Internet estés perfectamente presentable con un buen Perfil.

b) Es menos invasivo que otras Redes Sociales.

Muchas veces por nuestra propia personalidad o la de las restantes personas no nos animamos a enviar “amistad” por Facebook o Instagram porque nos parece un tanto invasivo ya que no tenemos relación demasiado “personal” con esas personas.

Linkedin te da la posibilidad de acercarlos en un ámbito más profesional que personal.

Ahora bien, si quieres que ellos te acepten en Linkedin y tengan un excelente concepto tuyo lo que tendrás que hacer es tener un Perfil idóneo.

c) Es el mejor lugar para encontrar oportunidades laborales, económicas y de negocios.

Si estás buscando trabajo, si buscas clientes, si buscas socios comerciales, Linkedin es la fórmula ideal, pero por supuesto que tienes que tener un buen perfil creado, donde tienes que mostrarte actualizado, moderno, creativo, etc, ya que de lo contrario tus chances van a bajar dramáticamente.

Bien ahora que ya hablamos de la importancia de tener un buen perfil, me gustaría darte algunos tips para que tu Perfil sea impactante y atractivo.

1. **TU MERCADO DE NICHO**.

Lo primero que tienes que hacer es justamente saber que quieres lograr en Linkedin, es decir tienes que tener una absoluta claridad en lo que quieres conseguir en LinkedIn, y tienes que llevar a tu perfil hacia lo que quieres, es decir, no tienes que tener un perfil general, sino bien orientado a lo que buscas.

Tienes que pensar bien tu estrategia, no solamente crearlo y ver que pasa.

Tienes que pensar con conciencia a quien le hablas, si estás ahí para conseguir un nuevo trabajo, si estás ahí para conseguir socios capitalistas que inviertan en una idea o proyecto que tengas entre manos, si quieres ser una celebridad en tu área y llegar a las personas, si buscas clientes para tu marca o tu servicio, etc.

Orienta tu perfil a un mercado de nicho, no lo hagas de manera general.

2. **TU FOTO DE PERFIL.**

A mi entender es el punto más importante del perfil, ya que es la puerta de entrada a los negocios, o a los fracasos.

Parafraseando “los ojos son la ventana del alma” la foto de Linkedin son el alma de tu destello profesional.

Sin embargo es enorme la cantidad de perfiles que no tienen fotos o que si tienen pero de muy mala calidad.

Te voy a comentar una estadística contundente publicada por Linkedin, que dice que si tienes una foto correcta de perfil tus posibilidades de que vean tu perfil aumentan desde un 12 a 15 veces.

Estos son alguno tips para que tu foto sea de la mejor calidad posible.

a) Busca que se vea solo tu cara y máximo hasta la mitad de tu pecho.
b) No salgas con otras personas, o evita recortar fotos con otras personas.
c) Hazte sacar una foto en un estudio fotográfico.
d) Evita fotos de baja calidad o pixeladas.
e) El fondo debe ser blanco o con colores muy suaves sin que se vean objetos atrás.
f) Mira la cámara con una pequeña sonrisa (la misma que harías cuando te presentan un posible jefe o clientes, esa sonrisa).
g) Ponte una ropa profesional para esa foto.
h) No pongas números telefónicos en la foto o emails.
i) No pongas comentarios en la foto.
j) No pongas logos en la foto. (los logos van en la foto de portada).
k) La foto tiene que ser actual (cuando entres por la puerta de tu prospecto tienes que parecerte, he visto fotos de personas con 20 años menos).
l) Sugerencia, cambia la foto una vez al año.

3. TU TITULAR

El titular profesional es el mayor punto de impacto para que la persona se interese en tí o vaya a otro lado.

Es uno de los puntos más débiles de la gran mayoría de los perfiles.

Lo primero que debes saber es que el titular profesional te da la posibilidad de usar 120 caracteres. Usalos a todos. No sintetices. Aprovecha exactamente esas 120 letras.

El titular profesional va a “enganchar más” a las personas si te refieres a ellos en vez de referirte a ti.

Para lograr eso tienes que escribir estos 120 caracteres en forma de preguntas, agregando valor, no tienes que contar lo que tu haces como una afirmación sino más bien preguntando a tu público en lo que podrían necesitar, y que estás ahí para justamente cumplimentar esa necesidad.

Otro tema, sé divertido, usa emoticones. Hoy todo cambió. Deja los formalismos extremos y sé más fresco y creativo.

Te dejo un Link donde puedes copiar muchísimos emoticones para ponerlos en tu Titular.

http://bit.ly/emot2019

A modo de ejemplo te dejo este link que te llevará directamente a mi perfil de Linkedin para que veas como redacto mi Titular en forma de “PREGUNTA-SOLUCIÓN” y como uso los emoticones para generar más impacto visual en el TITULAR.

https://www.linkedin.com/in/gustavoferrato/

4. FOTO DE PORTADA

Es uno de los elementos menos usados, y justamente es uno de los que más impacto visual general, porque la foto de portada no es lo que dices de ti, sino lo que ven de ti.

Te voy a dejar algunos tips con respecto a esto:

a) Una imagen BIEN elegida habla más que todo lo que puedas escribir.
b) 57% de las personas son VISUALES.

c) Puedes describir quién eres, que haces, y mucho más en una imagen
d) DATO CONTUNDENTE “Muy poca gente no tiene FOTO DE PORTADA porque no sabe como hacerla correctamente”

Y este último punto es el mayor problema ya que la mayoría de la gente no sabe como hacer una buena foto de portada.

Para esto te voy a sugerir que uses la aplicación www.canva.com y entres en la búsqueda de las plantillas que tiene Canva y pones **“Banner para Linkedin”.**

Allí te desplegará un sinnúmero de opciones gratuitas para que realices una muy buena y profesional foto de portada.

Checa en mi perfil Linkedin para que tengas una idea de como uso la foto de portada, que sin decir mucho en texto, sintetiza lo que hago.

https://www.linkedin.com/in/gustavoferrato/